



5 mars 2019

## GAAP – Groupement des Agents Automobiles Peugeot

Communiqué de presse

### **Les Agents Peugeot montent au créneau**

**La présidente du GAAP, Florence Gète, souligne l'arbitrage fait par le constructeur dans la facturation et la gestion des reprises des VO. La situation de blocage dénoncée, cet hiver, par le Groupement avait recueilli le soutien de 700 Agents Peugeot. L'avancée d'aujourd'hui ouvre la voie à des négociations plus responsables entre Agent et concessionnaire.**

Le point de crispation lié aux frais facturés abusivement par des concessionnaires Peugeot sur des reprises de VO effectuées par les Agents avait conduit ces derniers à retarder la signature de l'avenant à leur contrat d'Apporteur d'Affaires. Un moyen de pression qui a porté ses fruits. La démarche du Groupement a mobilisé les Agents Peugeot. Ainsi, 700 d'entre eux ont signé la lettre ouverte que le GAAP a envoyée au constructeur.

*« Elle a permis d'exprimer leur ressenti et leur mécontentement »,* souligne Florence Gète, présidente du Groupement des Agents Automobiles Peugeot.

### **Une facturation ni obligatoire, ni systématique**

Résultat, en premier lieu, la marque précise dans son courrier adressé aux réseaux que la facturation des frais liés à la reprise d'un VO par un Agent ne peut être une pratique obligatoire, ni systématique. Elle doit correspondre à une prestation identifiable et raisonnable. Et si l'Apporteur d'Affaires s'engage sur toutes ses reprises, la gratuité est même jugée pertinente.

*« La marque est donc sortie de sa réserve »,* précise la présidente du GAAP. *« Même s'il s'agit d'un contrat entre Apporteur d'Affaires et concessionnaire, elle a son mot à dire, elle établit la politique commerciale qui régit les relations entre les deux parties »*

## **Une demi-victoire !**

Dans les faits, les recommandations de la marque plaident en faveur d'une négociation de gré-à-gré entre l'Agent et son concessionnaire. « *Malheureusement nous n'avons pas trouvé de point d'accord avec le Groupement des Concessionnaires Peugeot* », indique Florence Gète. En pratique, la marque est favorable aux deux alternatives : soit la reprise est effectuée par le concessionnaire et rétrocédée à l'Agent, soit l'Apporteur d'Affaires se substitue à lui et effectue directement sa reprise ne nécessitant pas l'enregistrement du VO chez le concessionnaire, le VO entrant directement dans le stock de l'Agent.

D'un point de vue administratif, la mise au point du constructeur était importante et attendue par le GAAP. « *C'est une demi-victoire. Nous aurions aimé plus ! Mais la marque a bougé, elle a ouvert les yeux. Elle a pris une position qui n'est pas nécessairement favorable à la position des concessionnaires* ». Le véhicule n'est donc pas nécessairement inscrit dans le livre de police du concessionnaire même dans le cas d'une aide à la reprise.

## **Encourager une relation équilibrée entre les Agents et les concessionnaires**

La décision de la marque donne des arguments aux Agents pour trouver un accord intelligent avec leur concessionnaire. « *Il était nécessaire de clarifier la situation. La difficulté est de faire face à des positions dominantes qui peuvent être abusives*, explique la représentante du Groupement des Agents Peugeot. *En droit commercial, tout peut être envisagé à condition que l'accord de gré-à-gré soit équitable et librement consenti.* »

Il apparaît indispensable d'évoluer dans une relation commerciale équilibrée entre les Agents et les concessionnaires. Les Agents Peugeot pesant, il faut le rappeler 25% des ventes VN de la Marque.

## **Ouvrir le débat de la politique VO**

Au-delà des reprises, l'ensemble du sujet VO et des projets à venir est aujourd'hui mis sur la table. « *L'objectif pour notre Groupement étant de participer pleinement au développement de ce commerce dans un esprit collaboratif* », précise Florence Gète. C'est tout l'enjeu des mois à venir. Et de prévenir : « *Nous resterons vigilants* »